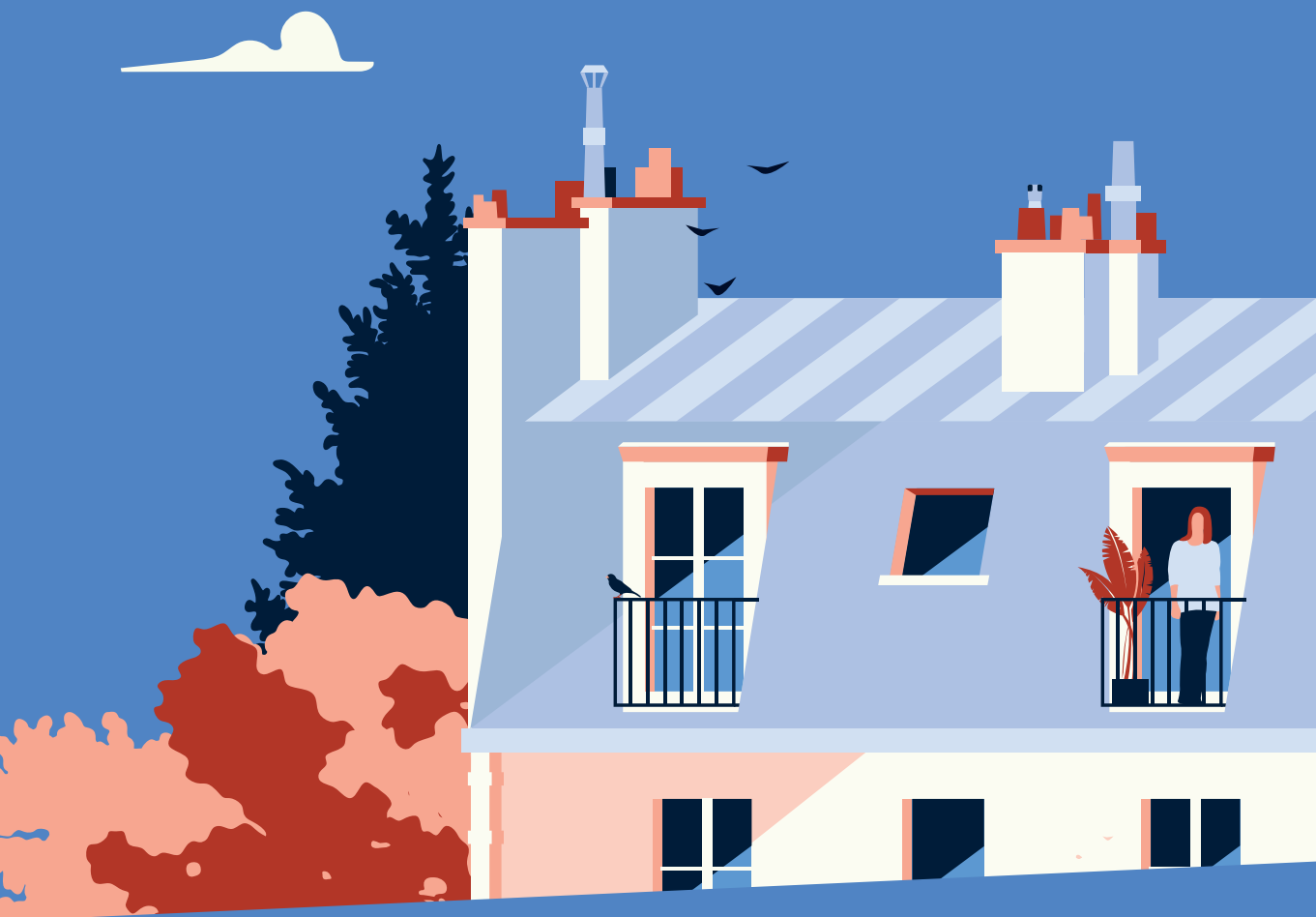


bellman.

Le syndic qui rend
la gestion de copropriété

**plus positive
et collaborative**



Dossier de presse 2021

édito

Avec Bellman, nous voulons apporter un vent de fraîcheur mais surtout de confiance sur un marché qui souffre d'un gros déficit de transparence.

“
Nous avons voulu créer notre syndic idéal.”

par Antonio Pinto,
CEO

Les services de syndics de copropriétés ont peu ou pas évolué depuis de nombreuses années, faute d'offres alternatives concurrentes. Pire, le marché pâtit d'une mauvaise presse régulière. En commençant par rompre avec des pratiques d'une autre époque et en proposant une tout autre manière d'exercer le métier de gestionnaire grâce au digital, nous voulons nous positionner comme la nouvelle alternative de confiance, tant attendue par les Français et appréciée de nos copropriétaires.

Bellman c'est le syndic de copropriétés qui place la satisfaction client au cœur de toutes ses décisions. Aujourd'hui, nous souhaitons engager une nouvelle relation avec les copropriétaires, avec la promesse d'un service efficace, transparent et qui contribue véritablement à l'amélioration de la vie en copropriété.

Bellman c'est aussi une aventure humaine, un projet et une vision partagés par l'ensemble de nos collaborateurs très engagés, qu'ils soient gestionnaires, comptables, ou ingénieurs, et qui font de ce modèle un succès en un temps record.

Depuis sa création, Bellman a su s'imposer comme une référence sur le marché Francilien. Afin d'accélérer notre croissance, il est désormais temps d'élargir nos horizons, en déployant notamment notre expertise dans de nouvelles villes françaises.

*Antonio Pinto et Jonathan Ratier,
co-fondateurs de Bellman*



Une success story

Créé en 2019 à Paris, Bellman est le résultat de la frustration de deux ingénieurs ayant essuyé de multiples déconvenues avec leur propre syndic de copropriétés.

Manque de réactivité, absence de suivi, tarification injustifiée, totale opacité... Ces problématiques, Antonio Pinto et Jonathan Ratier en ont fait leur nouveau challenge. À partir de ce constat, ils ont commencé à imaginer ce que serait le syndic de copropriétés idéal et sont repartis d'une page blanche, pour proposer un modèle novateur, plaçant les intérêts du copropriétaire au centre de leur réflexion.

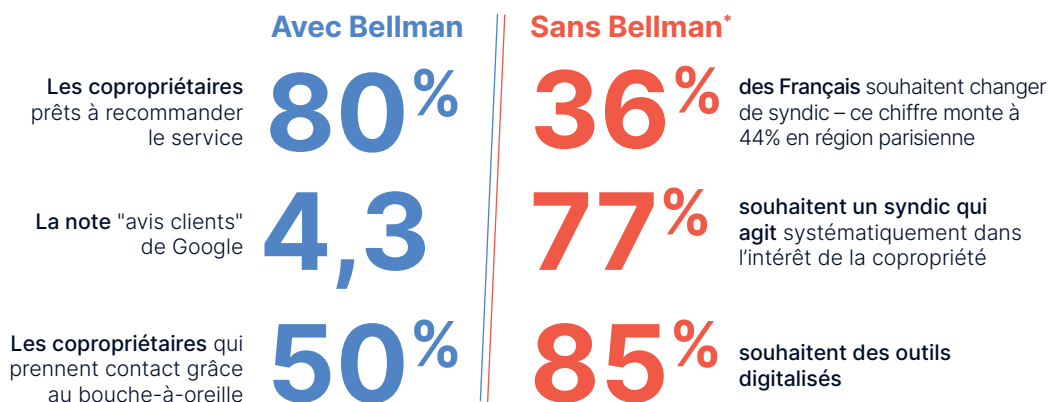
En quelques mots, Bellman c'est :

- Un syndic nouvelle génération qui rend la gestion de copropriétés plus positive et participative ;
- Un service efficace et transparent, qui offre une visibilité sur toutes les actions des gestionnaires et comptables ;
- L'espace en ligne le plus complet, collaboratif et moderne du marché ;
- Des professionnels plus efficaces grâce à une pratique différente du métier.

La visite guidée de Bellman



Une offre qui a rapidement su trouver son public



Un syndic désormais national

Bellman lève des fonds pour appuyer ses ambitions

En 2021, Bellman lève 11 000 000 €, qui vont lui permettre d'accélérer sa croissance tout en continuant à développer de nouveaux services.

La stratégie de développement est simple : déployer son offre sur tout le territoire national à travers l'ouverture de nouvelles villes en propre, et le développement d'un réseau de franchises pour une couverture rapide et large. Elle s'accompagnera du recrutement d'une quarantaine de profils variés (ingénieurs, produit, marketing, gestionnaires, comptables, RH) pour soutenir ses ambitions.

Après Paris, Bellman se déploie sur tout le territoire national

Afin d'accélérer la croissance, Bellman va étendre son modèle à de nouvelles villes françaises dès septembre 2021, en commençant par Lyon, Nice et Toulouse, qui connaissent les mêmes problématiques que celles rencontrées de Paris. Dans la Métropole de Lyon notamment, 40%* des copropriétaires se disent insatisfaits de leur syndic, alors qu'ils sont 33%** au niveau national. Pour Bellman, ces villes sont très stratégiques en raison du grand bassin de copropriétaires qui y résident.



Depuis 2019, nous avons pu construire notre offre et tester sa pertinence à Paris, où tout a commencé pour Bellman. Aujourd'hui, au regard de l'évolution du marché et des attentes des copropriétaires, il semble que c'est le moment d'attaquer de nouveaux marchés pour faire grandir l'entreprise. Ces trois lieux ont été choisis stratégiquement et marquent le début d'une longue série d'ouvertures en France.

par Antonio Pinto



Les investisseurs :



Breega est un fonds d'investissement qui finance en Seed jusqu'à Série B des start-up européennes high tech. Créé par des entrepreneurs pour des entrepreneurs, Breega accompagne les startups de son portefeuille à chaque étape de leur développement et leur propose une expertise opérationnelle et gratuite ainsi que des opportunités de développement international.



Lakestar investit dans des entreprises technologiques dirigées par des entrepreneurs de talent. Parmi ses premiers investissements figurent Skype, Facebook et airbnb. Depuis la levée d'un premier fonds en 2013, la société a étendu et élargi son portefeuille et détient des investissements dans des entreprises comme Opendoor, Oscar, GYG, Glovo et Revolut. Lakestar est présente à Berlin, Zurich et Londres et aide les entreprises à identifier de nouveaux marchés et à s'y développer rapidement, particulièrement aux États-Unis et en Europe.

* Chiffres étude CoSpirit pour Bellman

** Chiffres IFOP pour Bellman

Une nouvelle offre de franchise pour accélérer la croissance

Fort du succès de son modèle, Bellman lance son réseau de franchises dans les villes où l'entreprise ne s'installera pas en propre, pour accompagner les 20% de gestionnaires qui souhaitent se lancer dans l'entrepreneuriat*.

Grâce à cette offre, ils vont pouvoir bénéficier du savoir-faire et des technologies Bellman afin de se concentrer sur l'essentiel - la relation humaine, la bonne gestion des dossiers et le service client - tout en dégagant des marges attractives. C'est un modèle gagnant-gagnant qui va permettre à Bellman de se développer rapidement et largement.



La franchise Bellman en trois points clés :

1 Une simplicité de gestion

Transfert de copropriétés, gestion courante, clôture comptable. Bellman s'occupe de l'administratif pour ses franchisés.

2 Des marges plus importantes

Grâce à la plateforme et l'accompagnement comptable, les marges sont supérieures à celle d'un syndic indépendant.

3 L'accès à un outil unique sur le marché

Il a déjà fait ses preuves et rend la gestion plus efficace.



J'ai seulement 26 ans, déjà six ans d'expérience dans la copropriété et une vraie vocation pour l'entrepreneuriat depuis mon expérience professionnelle chez Bellman. C'est pourquoi, grâce à eux, je m'appête à ouvrir mon propre cabinet en franchise. C'est simple, flexible et beaucoup moins risqué que de se lancer en indépendant. Surtout, cela va me permettre de me concentrer sur mon cœur de métier sans avoir à me préoccuper des tâches annexes.

Jorrys Decamps, premier franchisé Bellman



L'efficacité et la transparence pour insuffler le bien vivre en copropriété



Un service transparent

Face à la défiance des copropriétaires, l'espace en ligne offre une visibilité complète et en temps réel des actions réalisées par l'expert en charge de la copropriété. Depuis cette plateforme, qui est également l'outil de travail du gestionnaire, on peut facilement visualiser tous les sujets en cours : la comptabilité, les devis ou encore les factures. Une vraie nouveauté sur le marché.

Un prix juste avec un contrat tout inclus et sans engagement

Parce que 70%* des Français souhaitent privilégier un syndic pratiquant un prix juste en adéquation avec son service, Bellman a intégré dans ses contrats les prestations de gestion courantes, ceci afin de proposer un contrat "tout inclus", pour plus de transparence et aucune mauvaise surprise en fin d'année. Aussi, Bellman est l'un des rares syndicats de copropriétés à proposer un contrat sans engagement, plébiscité par 76%* des copropriétaires.



Un Interlocuteur unique et efficace

Pour prendre soin de leurs copropriétaires, les gestionnaires ont besoin de temps, notamment pour traiter les sujets complexes. C'est pourquoi, chez Bellman, ils gèrent au maximum 40 copropriétés, soit 30% de moins que dans les syndicats traditionnels. Ils sont par ailleurs les interlocuteurs principaux des copropriétaires : grâce à l'automatisation des tâches administratives, les gestionnaires peuvent ainsi gérer plus facilement l'ensemble des sujets, de A à Z et sans assistant.



Un outil unique, pour une gestion plus simple et collaborative

À l'heure du tout digital et de l'instantanéité, Bellman a imaginé et développé sa plateforme comme un véritable facilitateur du quotidien.

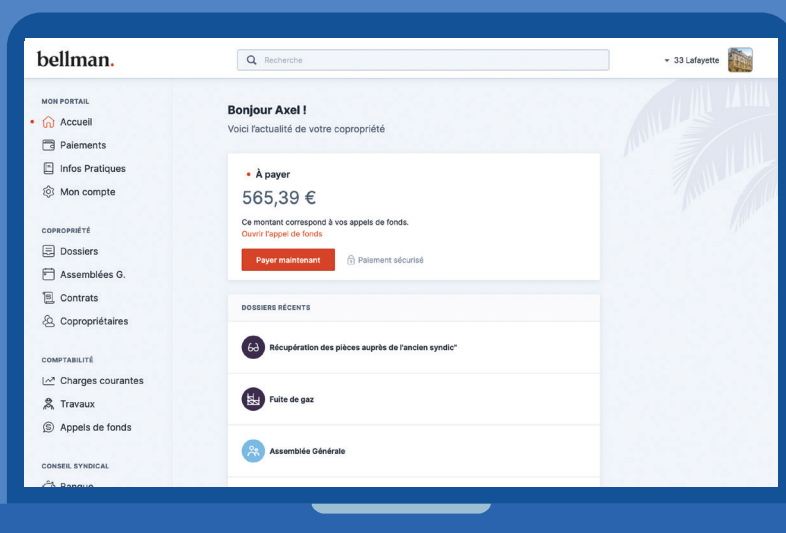
À mi-chemin entre espace client et réseau social, elle permet aux copropriétaires de* :

- 1 Suivre l'avancement des dossiers
- 2 Retrouver facilement devis documents
- 3 Voter en ligne
- 4 Se contacter entre voisins en cas de besoin
- 5 Être notifié en temps réel des actualités de la copropriété



Toutes ces fonctionnalités ont l'ambition de faire gagner du temps aux copropriétaires et de faire participer chacun à la vie de la copropriété. Ils se sont d'ailleurs rapidement familiarisés avec cet outil et l'utilisent au moins trois fois par mois.

Grâce à une équipe dédiée d'une vingtaine d'ingénieurs, cet espace est aujourd'hui le plus complet du marché en matière de données et de fonctionnalités. En travaillant en binôme avec les gestionnaires et comptables, les ingénieurs font évoluer l'outil de manière continue afin d'apporter toujours plus de services aux copropriétaires.



Redonner ses lettres de noblesse au métier de gestionnaire

Trop souvent sous-estimé, le métier de gestionnaire est une profession très noble, qui conjugue compétences légales, comptables, techniques et humaines.

Force est de constater qu'aujourd'hui, rares sont ceux qui leur ont donné les moyens d'accomplir leurs missions dans les bonnes conditions. Ainsi, malgré tous leurs talents, ils portent le poids de l'insatisfaction clients sur leurs épaules et semblent les seuls à pouvoir récréer de la confiance entre syndicats et copropriétaires.

Pour les aider dans cette mission, Bellman fait évoluer les pratiques pour ne plus les réduire à des "boîtes emails" et mettre à profit leur expertise.

Afin d'insuffler ce vent de modernité sur toute la profession, Bellman lance également la Bellman Academy, un programme de mentorat qui accompagne et forme les plus jeunes à ces nouvelles pratiques.

L'efficacité comme prérequis

Chez Bellman, les boîtes emails sont enrichies de fonctionnalités et directement connectées à la plateforme de travail des gestionnaires, ce qui leur permet de traiter plus rapidement et efficacement leurs emails.

Sur cette même plateforme, toutes les tâches administratives telles que les demandes d'interventions, convocations aux AG ou recherches de documents ont été automatisées pour un traitement rapide en quelques clics. Pour une utilisation optimale de ces outils, les gestionnaires sont formés dès leur arrivée. Ce temps gagné leur permet de se concentrer sur les sujets prioritaires et l'accompagnement de leurs copropriétaires.

La satisfaction client comme moteur

Pour faire des copropriétaires le centre de toutes les préoccupations, Bellman bouscule les codes en proposant un système de rémunération basé sur la satisfaction client. Pas de facturation annexe chez Bellman ! Ce parti-pris a déjà séduit de nombreux gestionnaires en redonnant du sens à leur travail.

Résultat ? Ils travaillent en toute sérénité et donnent une note d'épanouissement au travail de 8, quand la moyenne du marché est à 6.

